

Cenário Atual e Perspectivas para o Mercado Segurador Brasileiro

Francisco Galiza – Mestre em Economia (FGV)
Novembro/2000

A partir dos dados atuais do mercado segurador brasileiro, algumas conclusões podem ser obtidas, conforme observamos a seguir:

1) TAMANHO

Tabela 1 - Faturamento e Provisões – R\$ bilhões

	1997	1998	1999
TOTAL	25,03	26,24	28,25
Seguradoras	18,39	19,40	20,32
Previdência Privada Aberta	2,22	3,29	3,84
Capitalização	4,42	3,55	4,09

	1997	1998	1999
TOTAL	14,52	16,65	21,58
Seguros	6,20e	5,56	6,78
Planos de Previdência	4,62	7,00	10,22
Capitalização	3,70	4,09	4,58

Em 1999, os 3 setores – seguradoras, previdência privada aberta e capitalização – faturaram R\$ 28,25 bilhões, 7,6% a mais do que no ano anterior (ver tabela 1). Nos últimos 2 anos, o destaque coube aos planos de previdência, com uma variação de 73% (de R\$ 2,22 bilhões para R\$ 3,84 bilhões). Já, em termos de Provisões Técnicas, o saldo em 1999 era de R\$ 21,58 bilhões – R\$ 10,22 bilhões vindo das operações de previdência.

Mantidas as projeções atuais, estima-se, para o ano de 2000, uma receita total de R\$ 33 bilhões, conforme indica a tabela 2.

Tabela 2 – Previsões do Faturamento – R\$ bilhões

	2000e	2001e
TOTAL	33,1	38,8
Seguradoras	23,0	26,0
Previdência Privada Aberta	5,7	8,0
Capitalização	4,4	4,8

e: estimado

2) PRODUTOS

Em **seguros**, os principais ramos são os de automóvel, saúde e vida, conforme indica a tabela 3. Nas últimas duas décadas, o seguro-saúde foi o ramo que teve maior progresso, passando de uma participação quase nula para ¼ deste mercado. Atualmente, estas participações estão estabilizadas.

Tabela 3 – Participação em Faturamento do setor

	1999	2000/1º semestre
Automóvel	31,1%	31,1%
Saúde	24,5%	24,6%
Vida	17,0%	17,1%

Em **previdência privada aberta**, os principais produtos são o de previdência privada tradicional (com garantia de rentabilidade mínima) e o PGBL (sem esta garantia). Para o final do ano 2000, estima-se que, do total provisionado, 15% do total corresponderão ao PGBL.

Tabela 4 – Taxas Médias do Mercado Financeiro

Anos	CDB-Pré	IGP-M	Taxa de Juros Real
1990	1749,11%	1699,70%	2,75%
1991	606,27%	458,37%	26,49%
1992	1616,98%	1174,67%	34,70%
1993	2904,53%	2567,34%	12,64%
1994	1158,19%	1246,62%	-6,57%
1995	45,71%	15,25%	26,43%
1996	22,89%	9,20%	12,54%
1997	21,13%	7,74%	12,43%
1998	23,65%	1,78%	21,49%
1999	21,50%	20,10%	1,17%
2000e	15,50%	7,50%	7,44%
2001e	13,00%	5,20%	7,41%

Fonte: De 1990 a 1999, Conjuntura Econômica, FGV
e: *estimado*

Em uma análise histórica, o primeiro plano a operar neste mercado consistiu no de garantia mínima (conhecido também como tradicional ou de benefício definido), que oferecia, como característica principal, um ganho mínimo de IGPM+6% ao ano, independente da taxa de remuneração obtida com as provisões técnicas. Havendo ganho financeiro adicional, este seria dividido entre o poupador e a companhia. Para o consumidor, esta garantia era o principal fator de convencimento, em um regime de altas taxas de inflacionárias, sem contar os

traumas advindos das perdas em negócios similares no passado (tipo montepio). Por outro lado, para as companhias, esta situação era também confortável, já que as taxas obtidas no mercado financeiro sempre superavam (com exceção de 1994, ano do Plano Real) este patamar. Por exemplo, em 1995, a taxa média do CDB foi de IGPM+26,43%. Para mais detalhes, ver tabela 4.

Porém, nos últimos anos, a situação deste mercado sofreu algumas transformações importantes. Inicialmente, pelo lado da demanda, o desejo em comprar produtos mais voláteis, mas com maiores valores esperados. Do mesmo modo, as companhias ficaram receosas quanto à possibilidade de pagar a garantia mínima de IGPM+6%, sobretudo diante de taxas de juros decrescentes. Neste cenário econômico, surge espaço para o segundo tipo de plano, o PGBL, seguindo o modelo do produto americano 401(k). Neste caso, as empresas não mais se responsabilizam pela garantia mínima. Em contrapartida, todo o excedente financeiro (se houver, naturalmente) fica para o poupador. Para este ano, o saldo do patrimônio deste tipo de investimento deve atingir R\$ 1,5 bilhão, 10% do total das provisões técnicas deste mercado. Atualmente, ainda há espaço no mercado brasileiro para o plano de garantia mínima, sobretudo para aquele consumidor receoso com as oscilações das taxas de juros. Entretanto, para continuarem a oferecer este tipo de produto, as empresas de previdência precisam continuar a buscar alternativas de investimentos.

Um outro tipo de produto relacionado aos anteriores é o FAPI, mas que não é previdência, já que não gera renda na aposentadoria. Ele consiste em um fundo por sistema de cotas, nominativas e intransferíveis, oferecidas para os trabalhadores com ou sem vínculo empregatício. Atualmente, o Patrimônio Líquido do FAPI é de quase R\$ 0,4 bilhões.

Em todos os planos apresentados, o consumidor pode deduzir, da base de seu cálculo do Imposto de Renda, até 12% da renda bruta em cada exercício, sem limite de valor. Nas empresas que oferecerem planos de previdência, é possível deduzir em até 20% dos salários pagos no seu lucro real (lei no. 9.532/97), desde que cumpridas as normas definidas em cada tipo de plano.

Em **capitalização**, os principais produtos ramos são os de pagamento unitário (aplicação em uma única parcela) e o de pagamento mensal (valores parcelados). No Brasil, este mercado surgiu sobretudo pela presença de consumidores que, ao mesmo tempo que querem fazer alguma poupança, também querem participar de alguma forma de sorteio, arriscando-se no jogo. Atualmente, este setor fatura entre R\$ 4 e 5 bilhões.

3) RENTABILIDADE EMPRESARIAL

Em 1999, e de um modo geral, as **seguradoras** conseguiram manter as suas taxas médias de rentabilidade – margem operacional de 10%, contra 13% em 1998 e 9% em 1997. Entretanto, analisando individualmente cada conta, temos 3 fatos relevantes. Por um lado, maiores ganhos com o Resultado Financeiro; por outro, perdas com o aumento da taxa de sinistralidade e com o incremento das Despesas Administrativas (sobretudo, devido ao Cofins). Mais detalhes, ver tabela 5.

Tabela 5 – Margens das Seguradoras - Seguradoras

	1997	1998	1999
Prêmios	100%	100%	100%
Sinistros	-66%	-66%	-69%
Comissões	-18%	-17%	-18%
Despesas Administrativas	-17%	-17%	-21%
Resultado Financeiro	10%	13%	18%
Total	9%	13%	10%

Já na análise das empresas de previdência e de capitalização, o ganho está bastante associados às taxas obtidas no mercado financeiro, pois o objetivo básico destas companhias é administrar recursos. Em vista disso, para as **empresas de previdência privada** que pagam a rentabilidade mínima de IGPM+6%, o ano de 1999 não foi bom, em vista da queda na taxa de juros de mercado, quando comparada a este primeiro patamar. Este fato, entretanto, foi compensado parcialmente pelo ganho excelente das ações. Quanto às **empresas de capitalização**, os ganhos neste último exercício continuaram, devido ao baixo rendimento proporcionado pela caderneta de poupança, que serve de balizamento para o reajuste deste tipo de investimento.

4) CONCORRÊNCIA

As tabelas 6 a 8 indicam os maiores grupos empresariais nos 3 setores analisados, em dados do 1º semestre de 2000.

Tabela 6 – “Ranking” - Seguradoras

	Grupos	Participação %
1	SUL AMÉRICA	20,00%
2	BRADESCO	16,98%
3	PORTO SEGURO	7,94%
4	ITAÚ	5,86%
5	UNIBANCO	5,00%
6	AGF	4,29%
7	REAL	2,88%
8	HSBC	2,87%
9	MARÍTIMA	2,54%
10	ALIANÇA DO BRASIL	2,53%

Tabela 7 – “Ranking” – Previdência Privada Aberta

	Grupos	Participação %
1	BRADESCO	50,51%
2	BRASILPREV	12,68%
3	PREVER-TREVO	8,45%
4	ITAÚ	7,43%
5	ICATU-HARTFORD	5,07%
6	REAL	2,89%
7	CCF	2,17%
8	CAIXA	1,68%
9	AGF	1,64%
10	SUL AMÉRICA	1,45%

Tabela 8 – “Ranking” – Capitalização

	Grupos	Participação %
1	BRASILCAP	22,08%
2	BRADESCO	16,90%
3	ITAÚ	14,21%
4	CAIXA	10,89%
5	ICATU-HARTFORD	10,63%
6	LIDERANÇA	8,20%
7	UNIBANCO	6,18%
8	REAL	4,40%
9	SUL AMÉRICA	4,00%
10	CAPITALIZA	1,46%

Pelos números, observamos que o Grupo Sul América é líder na área de vendas de seguros, o Bradesco em Previdência e a Brasilcap (do Banco do Brasil) em capitalização. Em uma análise histórica, observamos que, no setor de seguros, houve aumento de concentração, enquanto que, no de capitalização e previdência, diminuição (vide tabela 9). Os motivos é a existência de dois movimentos contrários. Por um lado, necessidades de ganhos de escala levaram a fusões, com a conseqüente diminuição do número de grupos atuantes no setor. Por outro, a entrada de outras companhias (sobretudo previdência e capitalização) proporcionou um aumento de competição, mais correlacionado com o perfil internacional.

Tabela 9 – Concentração – Setor de Seguros

Seguradoras	1993	Junho/00
5 primeiros	51%	56%
10 primeiros	66%	71%
Previdência	1993	Junho/00
5 primeiros	98%	85%
10 primeiros	100%	94%
Capitalização	1993	Junho/00
5 primeiros	96%	74%
10 primeiros	100%	99%

Um outro aspecto importante se refere à distribuição geográfica da receita que, historicamente, sempre se concentrou no eixo Rio-São Paulo. Economicamente, os motivos para este comportamento são três. Primeiro, por ser um bem superior, o seguro só começa a ser mais consumido quando a riqueza é acumulada. Neste sentido, Estados mais pobres da União sairiam perdendo. Segundo, tradicionalmente, as empresas seguradoras sempre estiveram concentradas no eixo Rio-São Paulo. Este fato acabou fazendo com que, por motivos estratégicos e comerciais, esta região fosse, de alguma forma, privilegiada. Terceiro, em termos culturais, é provável que o seguro esteja mais disseminado na região Sudeste do país.

Nesta linha de análise, observamos também que, em cada região do país, há consumos diferenciados, segundo as características próprias. Assim, observamos que, na Região Sudeste, há pouco seguro-saúde, devido à presença de outras formas alternativas de segurança. Na Região Sul, também, dando prioridade ao seguro de veículos. Na Região Nordeste, o seguro de vida é, relativamente, pouco desenvolvido, etc. Este tipo de abordagem alternativa permite encontrar nichos de mercado e, assim, sinalizar potenciais de crescimento para o setor.

5) PERSPECTIVAS FUTURAS

Na análise do mercado de seguros e do seu potencial, o setor tem se dirigido em duas direções. Primeiro, em uma discussão de aspectos macroeconômicos, que possam servir de estímulo a este mercado. Neste grupo, incluímos a demanda por menores alíquotas fiscais (seguro de vida, por exemplo) ou a privatização dos seguros de acidentes de trabalho. Em previdência, citamos a possibilidade da portabilidade irrestrita do mercado entre fundos fechados e abertos, a existência de planos em que o participante possa optar ou não pelo diferimento tributário (ou sem diferimento tributário mas sem tributação nos benefícios), o diferimento tributário de planos feitos por dependentes ou a existência de leis que desestimulem o resgate antecipado das provisões.

Em uma outra direção, o setor de seguros tem avaliado, a partir dos recursos existentes, o que pode ser feito de melhora ou mesmo para o crescimento da receita. Neste caso, incluímos o mercado de seguros de veículos (com 23,4 milhões de carros de passeio, sendo 6,2 milhões segurados e concentrado em veículos novos) e análises geográficas específicas, com definições de carências.

Atualmente, o mercado enfrenta também alguns desafios, tal como se adaptar ao novo cenário de taxas de juros ou às novas invenções tecnológicas (“internet”, principalmente) mas, até agora, os resultados têm sido satisfatórios.